



Whitepaper

Gestroomlijnd salesproces in AFAS

Handleiding voor een
optimaal salesproces
voor BVO's in AFAS

Inleiding

Sales bij BVO's gaat over het verkopen van emoties. Contacten, goede propositie en aandacht. Hoe belangrijk is een gestroomlijnd salesproces?

Een gestroomlijnd salesproces zorgt ervoor dat de accountmanager snel kan handelen. Meer kans op akkoord door een professionele benadering richting de klant. Door goede vastlegging kan de sales ook steeds gericht worden uitgevoerd.

Binnen de standaard van AFAS is hier geen goede oplossing voor. Het is niet mogelijk voor een accountmanager om het hele salesproces zelf te doorlopen. Hierdoor ontstaat ruis door afstemming, klanten die langer moeten wachten en fouten in offertes of overeenkomsten.

Hoe komt je huidige salesproces over op klanten? Hoeveel sponsorcontracten loop je mis door de huidige inrichting van je salesproces?



Problemen huidige mogelijkheden in AFAS

Het grootste struikelblok voor een gestroomlijnd salestraject in AFAS is dat de abonnementen waarin de contracten met sponsors worden vastgelegd, alleen in Profit aangemaakt en beheerd kunnen worden.

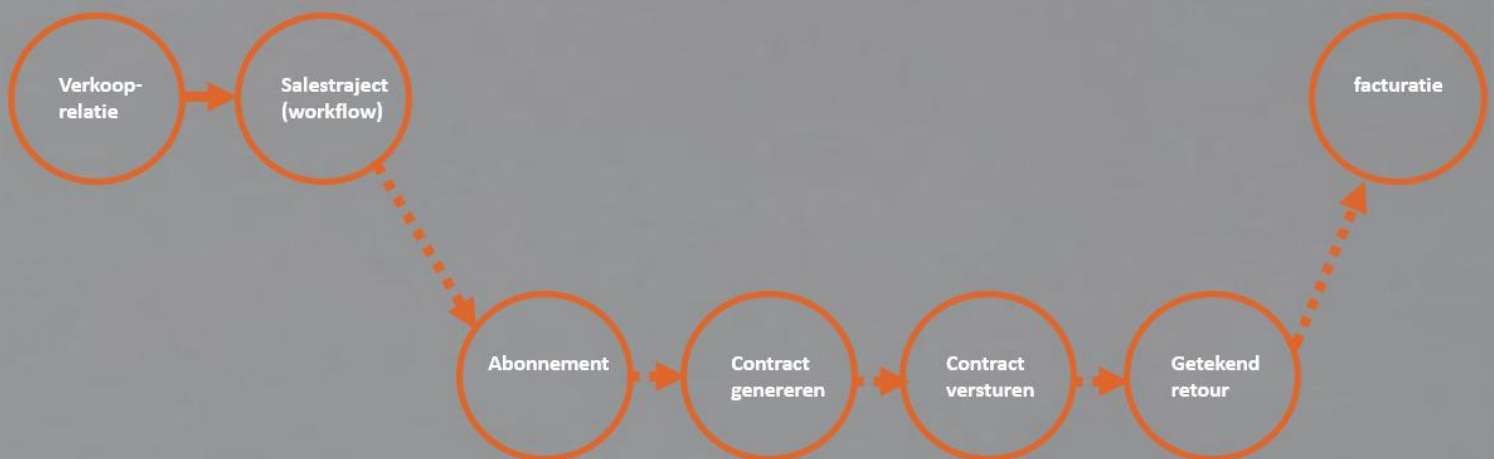
De accountmanager werkt vanuit InSite en moet doorlopend afstemmen met de backoffice om gemaakte of voorgestelde afspraken te verwerken in AFAS. Door mails, telefoontjes en briefjes die doorgegeven worden ontstaat veel ruis.

Accountmanagers kunnen niet verder omdat ze moeten wachten totdat de backoffice de overeenkomst in orde heeft gemaakt en afspraken zijn niet altijd goed overgekomen. Dit kost weer extra energie en komt onprofessioneel over richting de relaties.

Kortom, een gestroomlijnd salestraject maakt het (samen)werken makkelijk én er verdwijnt overbodig werk.

Visualisatie huidige salesproces in AFAS

De stippellijntjes zijn handmatige stappen die gezet moeten worden door de backoffice.



*“Dankzij de salesintegratie van
KEENIntegrations hebben we de
backoffice uit het salestraject gehaald.”*

Vincent Coljé, controller FC Groningen



Een 100% gestroomlijnd salesproces is wel mogelijk

Hoe zou het zijn als een accountmanager zelf het relatiebeheer in InSite geheel kan verzorgen? Van daaruit een salestraject kan starten, een offerte (automatisch) kan genereren en versturen naar de (potentiële) klant. En de volledige financiële afhandeling ondertussen al klaarstaat door de invoer van de accountmanager. Zonder extra informatie toe te hoeven voegen. Dat is mogelijk. Zelfs zonder dat de accountmanager kennis van administratie heeft.

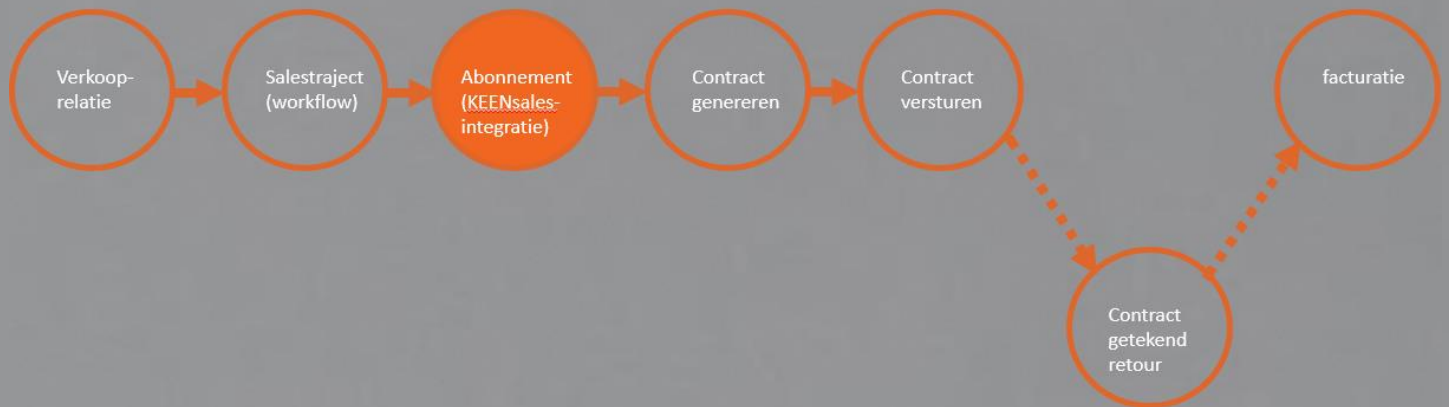
Waarom een 100% gestroomlijnd salesproces

De investering zorgt voor een besparing op (administratief) werk. Eén van onze klanten gaf aan 1 fte te besparen. Daarnaast kan de accountmanager veel klantgerichter werken. Er gaat geen tijd, energie en kwaliteit verloren door fouten, extra lijstjes en afstemming tussen afdelingen.

Wat levert een betere klantgerichtheid en klantervaring op? Wat is de gemiddelde waarde van een sponsorovereenkomst? En wat als door klantgerichter te werken de kans op een deal toeneemt? Wat is dát waard?

Visualisatie salesproces in AFAS, met gebruik van KEENsalesintegratie

KEENsalesintegratie zorgt ervoor dat het salesproces door de accountmanager kan worden uitgevoerd.





KEENsalesintegratie verbindt de salesonderdelen in AFAS met elkaar

In InSite hebben we in het salestraject een integratie gemaakt. De accountmanager kan tijdens het vullen van een salesdossier ook de integratie vullen. De accountmanager maakt, zonder dat hij of zij dat in de gaten heeft al een abonnement aan op de achtergrond. De integratie is zo gemaakt dat de accountmanager intuïtief de informatie invult, precies zoals de accountmanager in de praktijk werkt.

Hij kan een pakket kiezen of losse artikelen toevoegen. De totaalprijs staat direct in beeld. Deze prijs kan worden aangepast om de relatie de juiste offerte te kunnen sturen. Op de achtergrond wordt het juiste abonnement ingestuurd.

Geen afstemming meer tussen accountmanager en backoffice

Veel ruis wordt voorkomen, doordat de accountmanager zelf alle informatie kan invoeren. Hij heeft de afspraken gemaakt. Controle op de overeenkomst is niet nodig.

Voordelen voor de accountmanager

- De informatie die nodig is voor de overeenkomst (en abonnement) is makkelijk en intuïtief in te vullen;
- Op basis van de ingevulde gegevens wordt automatisch een offerte of overeenkomst gegenereerd;
- Voor het salestraject is geen afstemming nodig met de backoffice (pas bij het versturen van de overeenkomst of factuur).

Voordelen voor de backoffice

- Geen afstemming nodig met de accountmanagers (niet doorlopend opvoeden);
- Door een eenduidige (en volledige) vastlegging is er geen zoekwerk meer om afspraken of contracten terug te vinden.

Voordelen voor finance

- Eenduidige werkwijze leidt naar goede rapportages met inzicht in de salespipe en in de gemaakte omzet (inclusief eenduidige manier van verwerken van de korting).

Voordelen directie

- Inzicht in de salespipe.
- Inzicht in de strategie vs resultaat (per pakket bv inzichtelijk hoeveel deze verkocht wordt).
- Doordat backofficetaken vervallen kan bezuinigd worden op het backofficepersoneel. Of de backoffice medewerkers kunnen andere werkzaamheden uitvoeren.

Wat is nodig om te kunnen starten met KEENSalesintegratie?

KEENSalesintegratie bestaat uit de integratie zelf en een stukje inrichting in AFAS. De volgende onderdelen zorgen voor een volledige inrichting:

- Workflow salestraject (deze wordt aangepast aan de nieuwe manier van werken)
- Integratie (de acties die nodig is om KEENSalesintegratie goed te kunnen gebruiken)
- Pakketten (uit de propositie, zodat ze in één keer geselecteerd kunnen worden)
- Contract als document in AFAS zetten

Over KEEN Integrations

KEEN Integrations is gespecialiseerd in het ontwikkelen van producten die naadloos aansluiten op AFAS. Sinds 8 jaar werken we samen met OFS om in het Betaald Voetbal AFAS te optimaliseren voor onder andere de salesprocessen.

Klik voor meer informatie over [KEENsalesintegratie](#) of [andere producten](#)



KEEN Integrations

**Tooropstraat 39
6813 KS Arnhem**

06-52091343

info@keenintegrations.nl